



UNIVERSITÀ DI PARMA

# Trade e Consumer Marketing

*Lezione Zero*

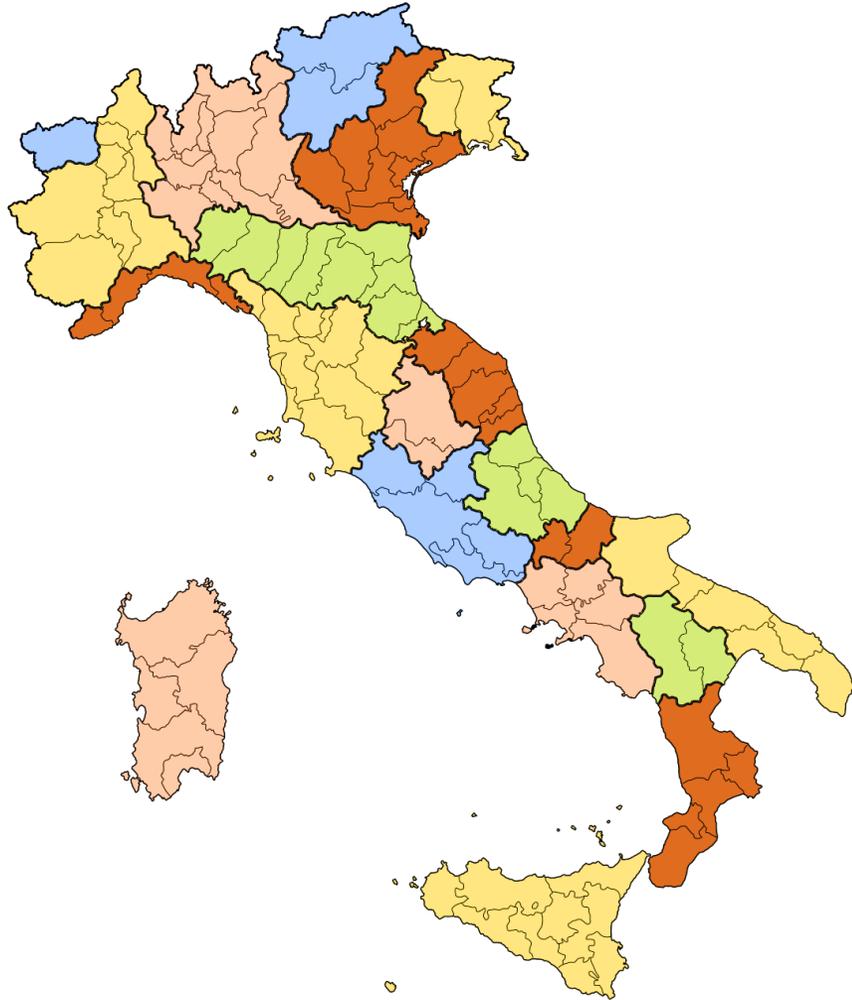
*12 settembre 2023 ore 10.30*

*Proff. Sabrina Latusi, Silvia Bellini, Marco Ieva, Simone Aiolfi*

# Welcome to TRADE



# I numeri di Trade



**2.700** laureati dal 2004 **ad oggi**

**360** città di nascita dei nostri laureati

**97** province di provenienza

**190** corsi di laurea triennale di provenienza

**16** diverse classi di laurea di provenienza

**63** Atenei

**60%** le matricole provenienti da altro Ateneo

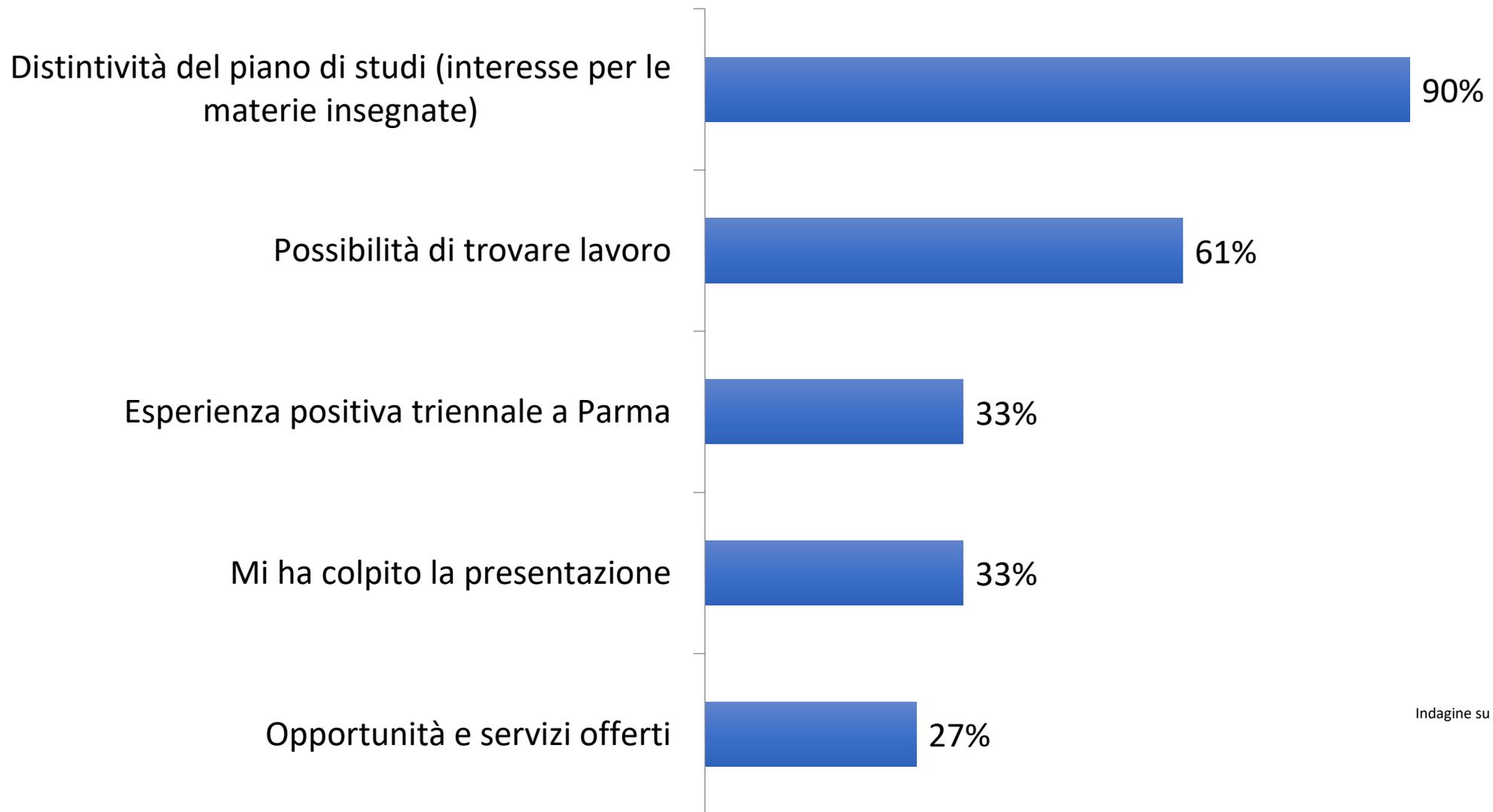
# Le prime 25 Università di provenienza



- Parma
- Unimore
- Bologna
- Palermo
- Catania
- Torino
- Perugia
- Urbino
- Messina
- Bari
- Milano Bicocca
- Roma Sapienza
- Padova
- Macerata
- Foggia
- Cagliari
- Milano Bocconi
- Verona
- Pisa
- Napoli
- Siena
- Calabria
- Trieste
- Trento

Indagine su 200 studenti TRADE luglio 2021

# Perché hai scelto di iscriverti a TRADE?

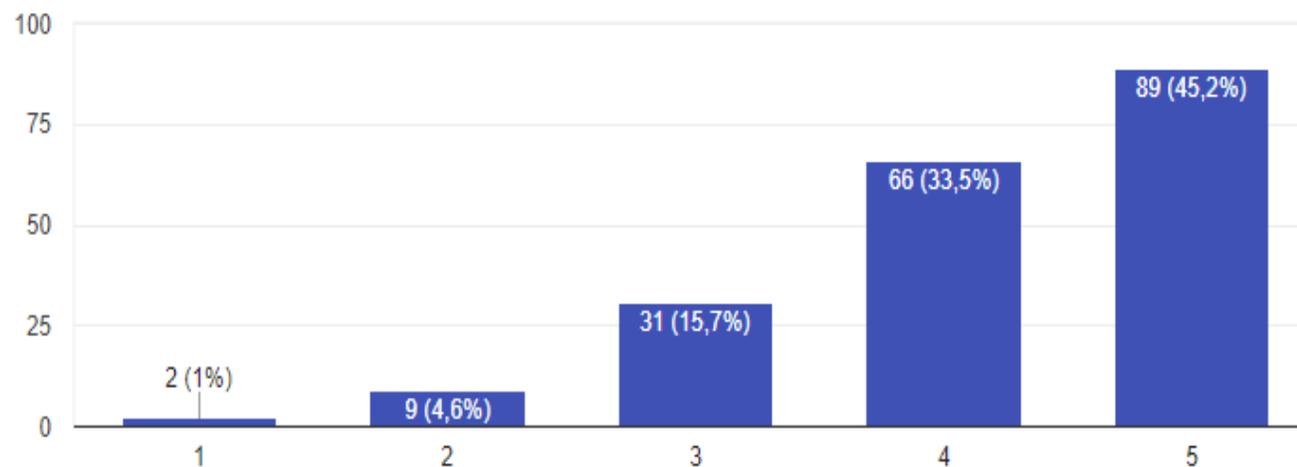


Indagine su 200 studenti TRADE luglio 2021

# La selezione all'ingresso

Quanto apprezzate che TRADE abbia una selezione all'ingresso?  
Voto da 1 a 5, dove 1=non apprezco affatto, 5=apprezzo moltissimo

197 risposte



Indagine su 200 studenti TRADE luglio 2021

# Il Piano di Studi 2023-24

## I anno

Channel management	8
Branding	5
Digital e Content Marketing	5
Economics for Management (E)	7
Shopper Marketing	6
Retail Marketing	5
Modern Retail Development (E)	8
Statistics for Management	5
Business English	3

## II anno

Consumer Behaviour Analysis	6
Neuroshopping	5
Channel metrics	5
E-commerce e digital analytics	5
Loyalty Marketing (E)	5
CRM and customer analytics (E)	5
Data Science for Marketing	9
Marketing Law (E)	6

### *Attività a scelta*

*(Esami liberi, Stage o Laboratori)*

Attività a scelta	8-15
Tesi	14
Totale	120

I CFU non sempre corrispondono  
allo stesso numero di ore

# Il Piano di Studi 2023-24

## Laboratori

- **Laboratorio Negoziazione** (I anno)  
Il semestre, Prof. Bellini
- **Laboratorio Digital and Analytics** (II anno)  
Il semestre, Prof. Ieva

## Esami a scelta

- **Academic Writing and Soft Skills** (in Inglese)
- **Business Planning**
- **Valorizzazione delle produzioni enologiche**
- **Comunicazione web e data journalism**
- **Cittadinanza e Costituzione**
- **Health and Wellness Marketing** (in inglese)
- **Sociology of critical food consumption**
- **Sviluppo sostenibile**
- **Quality assurance in ambito formativo: Processi, Metodi e Strategie nella Università in Italia**

# I Doppia Titoli (Double Degree)

Un anno a **Grenoble (Francia)**  
*MSc in Management*  
in inglese



Un anno a **Bochum (Germania)**  
*Master in International Management*  
in inglese oppure  
in inglese e tedesco

Hochschule Bochum  
Bochum University  
of Applied Sciences



Sezione speciale del Bando  
Erasmus – necessario LPT

# I Doppia Titoli (Double Degree)



Un anno a **San Paolo (Brasile)**  
*Master in Business Administration*

Primo anno: a Parma  
Secondo anno: **San Paolo del Brasile**  
Esami + Tesi  
in Inglese oppure  
in Inglese e Portoghese

Primo anno: a Parma  
Secondo anno: sei mesi a **Vilnius**  
Esami + Tesi  
in Inglese

Sei mesi a **Vilnius (Lituania)**  
*Master in Marketing and Integrated Communication*



# Gli scambi internazionali

## Europa (Erasmus)

27 Atenei

in 13 Paesi

## Paesi extraeuropei (Overworld)

USA: Boston College, Massachusetts  
St. Francis University, Pennsylvania  
Pitzer College, California

GIAPPONE: Università di Kobe  
Kwansei Gakuin University di Tokyo

CINA: Beijing Institute of Technology  
Yunnan University Kunming  
University of Nottingham Ningbo

VIETNAM: Hanoi Foreign Trade University  
Danang University

THAILANDIA: Webster University, Bangkok  
Rangsit University, Bangkok

INDIA: Radagiri College of Social Sciences



## Paesi extraeuropei (Overworld)

ARGENTINA: Universidad Nacional del Litoral  
Universidad Argentina "John Fitzgerald Kennedy"  
Università di Buenos Aires  
Università Argentina de la Impresa (UADE)  
Università di Salta  
Università di Rosario

BRASILE: Università USP e FECAP, Sao Paolo

ECUADOR: Universidade de Riberão Preto  
Universidad Técnica de Ambato

ARMENIA: Yerevan State University

GEORGIA: Ilia State University

RUSSIA: Moscow School of Social and Economic Sciences  
Russina Presidential Academy of National Economy  
and Public Administration (RANEPA)  
Higher School of Economics  
Nayanova University

SENEGAL: Université Gaston Berger  
Université de Dakar Cheikh-Antadiop

MAROCCO: Université Mohammed V de Rabat

RUANDA: Ines-Ruhengeri Institute of Applied Sciences



UNIVERSITÀ DI PARMA

# Trade e Consumer Marketing

***LA DIDATTICA INNOVATIVA***



# Lezioni Manageriali



Università degli Studi di Parma  
Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali  
Corso di Trade e Consumer Marketing



02 Dicembre ore 10



**Maria Lucrezia Ferrari**  
*Account Manager*

***Pinterest: it's different here!***

Corso di Digital e Content Marketing  
*Prof.ssa Donata Tania Vergura*



Via Kennedy, 6- 43125 Parma  
Tel. 0521/032438  
E-mail: info@retail-lab.it



Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali  
Corso di Laurea Magistrale in Trade e Consumer Marketing

Corso di Channel Management  
Prof. Silvia Bellini



**Business Case**  
**Lancio Oral B iO in Italia**

GIORGIA MANFRINI – Electro Category  
Development Senior Manager  
PIETRO RONCHETTI – Drugstore Category  
Development Senior Manager

10 novembre - ore 10.30



Seguici su  
www.tradecomunity.it



Via J.F. Kennedy, 6 - 43125 - Parma  
Tel. 0521 - 032438  
E-mail: info@retail-lab.it  
www.retail-lab.it



Università degli Studi di Parma  
Dipartimento di Scienze Economiche Aziendali  
Corso di Trade e Consumer Marketing



**09 Novembre ore 15**  
**Aula Congressi**

Corso di CRM and Customer Analytics  
*Prof. Marco Ieva*  
Corso di Digital e Content Marketing  
*Prof.ssa Donata Tania Vergura*

***Digital Approach and New Business Opportunities***

**Claudia Di Modica**  
*Talent Acquisition &  
Employer Branding  
Manager*

**Eleonora Pierandrei**  
*Group Product Manager  
Protection & Style*



**Chiara Sartori**  
*Digital & Content  
Marketing Manager*

**Alessio Lasagni**  
*Marketing Director &  
Chief Digital Officer*



Via Kennedy, 6 - 43125 Parma  
0521/032438  
E-mail: info@retail-lab.it



# Lezioni Manageriali



Università degli Studi di Parma  
Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali  
Corso di Trade e Consumer Marketing



18 Novembre ore 10.30



Corso di CRM and  
Customer Analytics  
*Prof. Marco Ieva*

**Giancarlo Spina**

Customer Experience  
Manager



Via Kennedy, 6- 43125 Parma  
Tel. 0521/032438  
E-mail: info@retail-lab.it



Università degli Studi di Parma  
Dipartimento di Scienze Economiche Aziendali  
Corso di Trade e Consumer Marketing



CAFFEINA

**Dall'idea innovativa a prodotto digitale di  
successo**



18 Novembre ore 13

Corso di Digital and  
Content Marketing  
*Prof.ssa Donata Tania  
Vergura*



**Vanessa Aloise e  
Andrea Montanari**  
*Product Managers*



Via Kennedy, 6- 43125 Parma  
Tel. 0521/032438  
E-mail: info@retail-lab.it



# Lezioni Manageriali



Università degli Studi di Parma  
Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali  
Corso di Trade e Consumer Marketing

11 MAGGIO ORE 10:30  
AULA A



Coca-Cola HBC  
Italia

## Il caso Coca-Cola HBC: dalla Strategia E-commerce all'Execution

Corso di E-commerce e Digital Analytics - Prof. Marco Ieva



Mario D'Amico -  
Group Digital Commerce  
Cluster Lead Coca-Cola HBC

Agnese Cavalli -  
Talent Acquisition  
Partner Coca-Cola HBC



Via Kennedy, 6 - 43125 Parma  
Tel. 0521/032438  
E-mail: info@retail-lab.it



Università degli Studi di Parma  
Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali  
Corso di Trade e Consumer Marketing

03 MAGGIO ORE 10:30  
AULA K15

## Strategie e Analytics per l'eCommerce: il caso LEGO



Roberto Quadrelli - Head of eCommerce The LEGO Group



Corso di eCommerce e Digital Analytics - Prof. Marco Ieva



Via Kennedy, 6 - 43125 Parma  
Tel. 0521/032438  
E-mail: info@retail-lab.it



Università degli Studi di Parma  
Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali  
Corso di Trade e Consumer Marketing



17 marzo ore 10:30

## Sfide e opportunità dell'e-commerce: il caso Tod's

Corso di E-commerce e Digital Analytics - Prof. Marco Ieva



Rita Giulia Rizzitello  
Digital e E-commerce  
Project Manager  
Tod's Group



Via Kennedy, 6 - 43125 Parma  
Tel. 0521/032438  
E-mail: info@retail-lab.it



# I Business Games



 Università degli Studi di Parma  
Dipartimento di Scienze Economiche Aziendali  
Corso di Trade e Consumer Marketing



 4 Novembre ore 10:30

**Giovanni Mazzoleni**  
**MARKETING DIRECTOR**



*Lancio Business Game*

Corso di CRM and Customer Analytics  
*Prof. Marco Ieva*

 **retailab** Via Kennedy, 6 43125- Parma  
Tel. 0521-032438  
E-mail: info@retail-lab.it



**Valorizzare il Brand attraverso  
la USER EXPERIENCE IN STORE**

**La nuova Business Challenge di Pampers**

# I Convegni



4 Ottobre 2022  
*la maratona del marketing e della tecnologia*



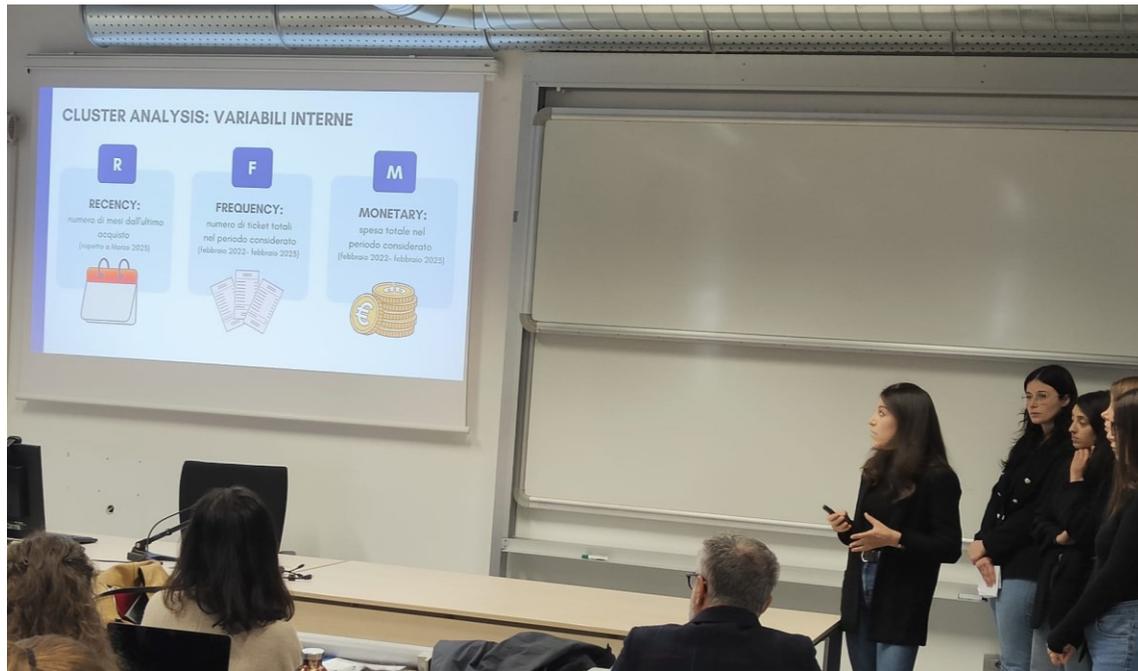
# Laboratorio di Negoziazione

Competizione Nazionale di  
Mediazione e Negoziazione



16 studenti del I anno

# Laboratorio di Digital and Analytics



## CONTENUTI:

- Testimonianze aziendali di agenzie e aziende
- Project work

## OBIETTIVO:

Comprendere le dinamiche e le opportunità del mondo del digital marketing, sviluppare campagne di email marketing e di online advertising, apprendere l'uso di cruscotti di business intelligence.





UNIVERSITÀ DI PARMA

# Trade e Consumer Marketing

***NON SOLO DIDATTICA***



# Trade SPORT



# Trade CHRISTMAS



# Trade COMMUNITY

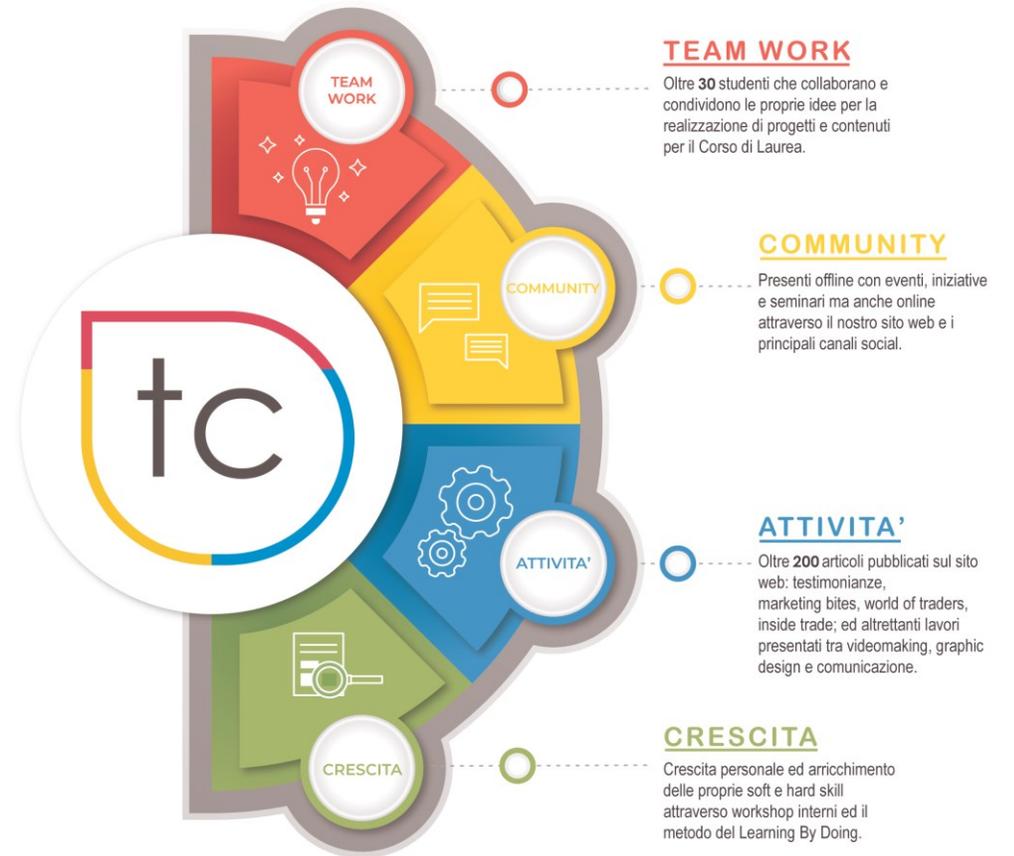
## Cos'è?

È la Community del Corso di Laurea Magistrale in **Trade e Consumer Marketing** dell'Università di Parma e svolge attività di comunicazione del CdL.

## Mission

La **Community** è il punto di riferimento del CdL e ha l'obiettivo di condividere la passione per il **Marketing** in ogni sua singola sfaccettatura, di creare networking e di dar voce alle ambizioni, ai sogni e alle **esperienze** di vita dei Traders.

[www.tradecommunity.it](http://www.tradecommunity.it)



 **trade.community**  
engage.create.grow

FIND US ON



[www.tradecommunity.it](http://www.tradecommunity.it)



UNIVERSITÀ DI PARMA

# Trade e Consumer Marketing

***LE RELAZIONI CON LE IMPRESE***



# Job Day: <https://www.unipr.it/job-day-2023>



UNIVERSITÀ  
DI PARMA



**Giornata di incontri e colloqui  
tra laureande/i e laureate/i  
e mondo del lavoro**

**PARTECIPAZIONE LIBERA.** Evento rivolto agli studenti e ai laureati dell'Università di Parma

## 22 settembre 2023

**Fiere di Parma**

Viale delle Esposizioni 393/a - Parma

PADIGLIONE 7

(bus navetta dalle principali sedi universitarie)

**ORE 9:00-17:00**





SARANNO PRESENTI ALL'EVENTO CON UN PROPRIO STAND:

- U.O. Tirocini
- U.O. Valorizzazione della Ricerca e Promozione dell'Innovazione

**Ore 10:30 - TESTIMONIANZE DAL MONDO IMPRENDITORIALE E DA EX STUDENTI:  
NUOVE COMPETENZE E FORMAZIONE CONTINUA PER UN MONDO DEL LAVORO IN RAPIDO  
CAMBIAMENTO**

Relatori:

**Ing. Giampaolo Dallara** - Presidente Dallara Group s.r.l.

**Ing. Massimo Ambanelli** - **Avv. Michael Massari** - Alumni & Amici dell'Università di Parma

**Ore 14:30 - DAL TIROCINIO AL CONTRATTO DI LAVORO**

Relatrici/Relatori:

**I dati occupazionali dei laureati e la valenza del tirocinio**

**Dott.ssa Sara Binassi** - Ufficio Statistico Consorzio Interuniversitario AlmaLaurea

**Lo strumento del tirocinio nell'inserimento dei laureati nel mondo del lavoro**

**Prof.ssa Chiara Panari** - **Prof. Marco Ieva** (Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali - Università di Parma)

**I contratti di lavoro in ambito privato**

**Dott.ssa Ilaria Bresciani** (Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali - Università di Parma)

**I contratti di lavoro in ambito pubblico**

**Avv. Riccardo Marini** (Dirigente Area Personale e Organizzazione - Università di Parma)

**PARTECIPAZIONE LIBERA.** Evento rivolto a studentesse e studenti e laureate/i dell'Università di Parma.

**SEGRETERIA ORGANIZZATIVA:**

U.O. Orientamento e Job Placement • Tel. +39 0521 904022 • [jobday@unipr.it](mailto:jobday@unipr.it)

[www.unipr.it/job-day-2023](http://www.unipr.it/job-day-2023)

# Placement Day



## 27 AZIENDE PARTECIPANTI

SAMSUNG CISALFA SPORT DELOITTE & TOUCHE CHIESI FARMACEUTICI  
BIP PINKO MAX MARA EY CARREFOUR ITALIA KPMG  
DNV BUSINESS FASHION GROUP INFOR CHAMPION EUROPE NESTLÈ  
ASSURANCE ITALY JAKALA CELLULARLINE ODCEC PARMA GRUPPO IKEA  
PARMACOTTO MUTTI PWC POSTE ITALIANE MONTENEGRO  
CALZEDONIA GROUP GRUPPO LACTALIS ITALIA  
MIROGLIO GROUP HAIER EUROPE

Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali



# Placement Day

## I NUMERI DELL'EVENTO

3

Giornate  
dell'evento

426

Candidati  
registrati

27

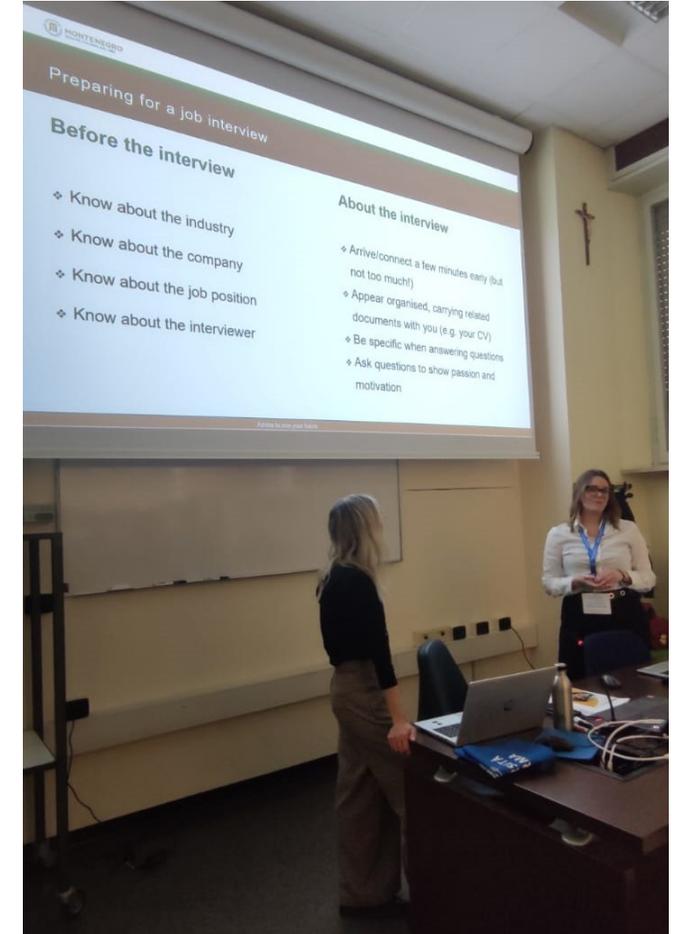
Imprese

30

Workshop

503

Colloqui



# Il Placement tutto l'anno

Tantissime iniziative  
e offerte di lavoro

grow together  
dallo sport alla scuola.  
what



**Daniela Masseroni**  
campionessa di ginnastica ritmica.



**Margherita Simonetti**  
psicologa del lavoro, HR training consultant & coach.



- **Organizzazione di seminari su come scrivere il proprio cv e su come sostenere un colloquio di lavoro**

WEBINAR LINKEDIN - "ROCK YOUR PROFILE"

24:36

Richiedi controllo

Partecipanti Chat Reazioni Altro

LinkedIn Talent Solutions

UNIVERSITÀ DI PARMA

Rock Your Profile  
Workshop  
per Università degli  
Studi di Parma

Omayra Cantatore  
Account Director SMB Italy

MP +98

Martina Pis...



# Il Placement tutto l'anno

**Sessioni di Employer Branding e di Recruiting con aziende interessate a conoscere gli studenti di TRADE**



# Lo stage

## Experience



### Intern

L'Oréal · Internship

May 2023 - Present · 5 mos



### Intern

GRUPPO FMA · Internship

Feb 2023 - May 2023 · 4 mos



### Nestlé

1 yr 10 mos

Assago, Lombardia, Italia

- Local Data & Social Listening Expert

Jul 2022 - Present · 1 yr 3 mos

- Preparing ad hoc Retail and Consumer report for each category in order to weekly monitor market performance
- Helping with ad hoc analysis and presentation for management team with a storytelling approach ... see more

Skills: Pianificazione · Consumer research · Key Performance Indicator · Ricerche di mercato · Competenze analitiche · Management · Problem solving · Lavoro di squadra · Discover · Analisi dei dati · Microsoft Ex ...see more

- Market Intelligence & Consumer Insight

Internship

Dec 2021 - Jul 2022 · 8 mos

Skills: Pianificazione · Consumer research · Key Performance Indicator · Ricerche di mercato · Competenze analitiche · Problem solving · Lavoro di squadra



## Education



### Università degli Studi di Parma

Laurea Magistrale LM, Trade e Consumer Marketing



### University of Naples 'Parthenope'

Laurea triennale, Economia aziendale

Oct 2017 - Mar 2021

## Education



### Università degli Studi di Parma

LM - Trade e Consumer Marketing

2019 - Mar 2022

Grade: 110 cum Laude

- In Azienda
- In Ateneo
- All'Estero



# Il Placement tutto l'anno

## Tantissime iniziative e offerte di lavoro

- **Contatto con aziende nazionali ed internazionali per promozione di opportunità di stage tra neolaureati, laureandi e studenti con comunicazioni mirate per email**

Carissimi,

vi scriviamo per condividere questa importante opportunità della società di ricerca Nielsen (ora NielsenIQ), che ricerca tre analyst intern e ci ha chiesto di veicolare la posizione aperta tra nostri neolaureati e laureandi di luglio/novembre/marzo.

La posizione è adatta ad un profilo che è familiar con Excel (nulla di troppo complesso, cerca.vert, funzione SE, tabelle pivot, filtri, etc.), ha passione per le analisi e per il mondo degli analytics di brand e retailer (quota di mercato, kpi categorie, ponderata, etc.). Ovviamente la posizione offre la possibilità di lavorare per una delle principali realtà al mondo nelle ricerche di mercato/analytics.

Oggetto: stage in Trade Marketing Purina - Channel Specialist

Carissimi,

Vi condividiamo questa opportunità molto interessante in Trade Marketing Purina (Nestlé). Di seguito trovate la job description. Vi chiediamo di candidarvi al seguente link entro le 13:00 di mercoledì 26 aprile: [https://univpr-my.sharepoint.com/:f/g/personal/marco\\_iev\\_a\\_unipr\\_it/Elaxwiqtv9NIqI9X4nbJuKkB09bAowBIOiLVAZvjapDvg](https://univpr-my.sharepoint.com/:f/g/personal/marco_iev_a_unipr_it/Elaxwiqtv9NIqI9X4nbJuKkB09bAowBIOiLVAZvjapDvg)

Internship in Trade Marketing Purina - Channel Specialist  
<https://virtualnestle.it/vfairs.com/it/>

#### Position Snapshot

- Nestlé Purina Commerciale S.R.L., Milan HQ
- Full-time internship (6 month)
- Start date: May

#### Position Summary

You will have the opportunity to support the Trade Marketing team, in order to:

- create periodical materials and excel tools to guide people on field along canvass activities (presentations, booklets, planograms, commercial policy sum up, APP)
- deep dive sell-in results to track performances versus targets, and evaluate KPIs per area / product
- develop and suggest actions to recover / boost performances
- deep dive sell-out figures to get insights in terms of channel performances / trends and brand results
- You will collaborate with internal stakeholders (sales and marketing) on daily basis and will periodically interact with people on field (sales agents and sell-out specialists).

ni ed è disponibile

heir business  
asic customer

metrics

orts, and slides



UNIVERSITÀ DI PARMA

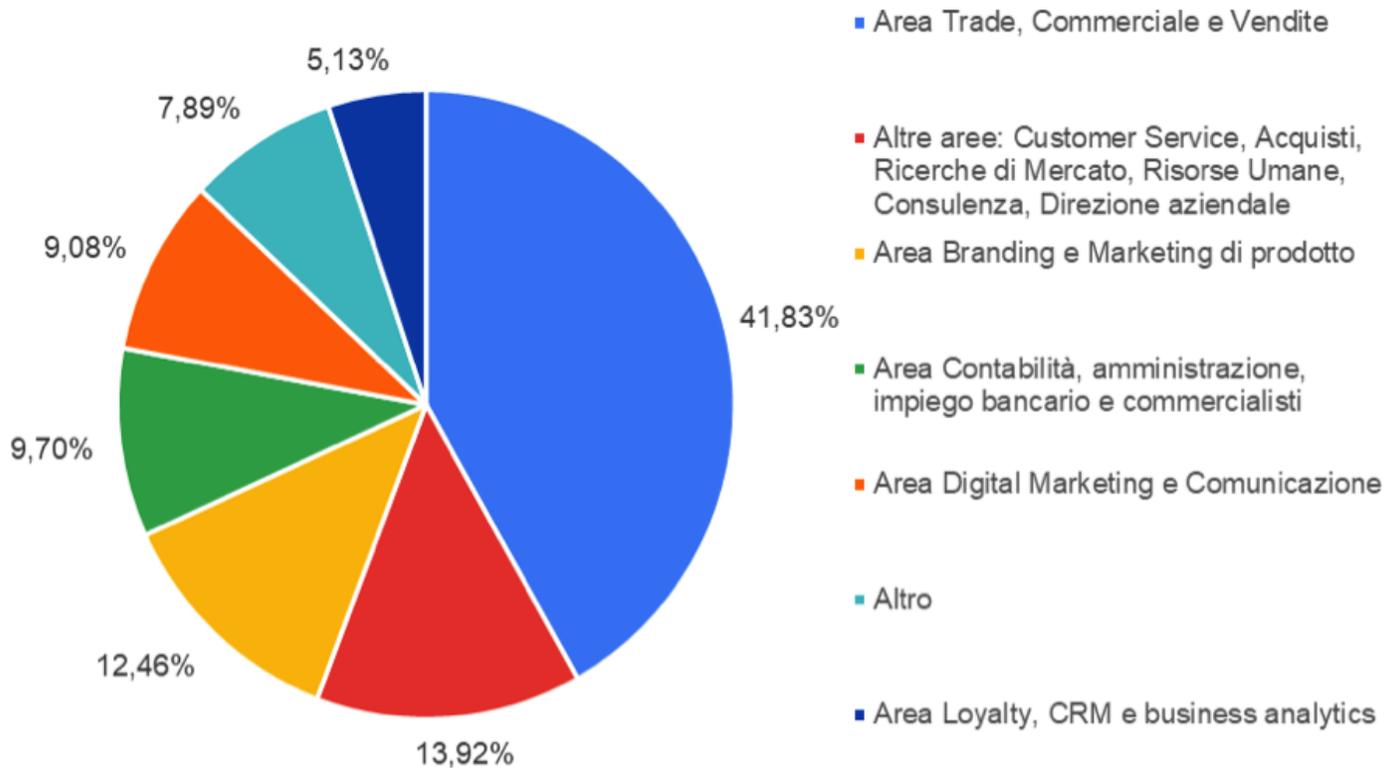
# Trade e Consumer Marketing

***LE CARRIERE***



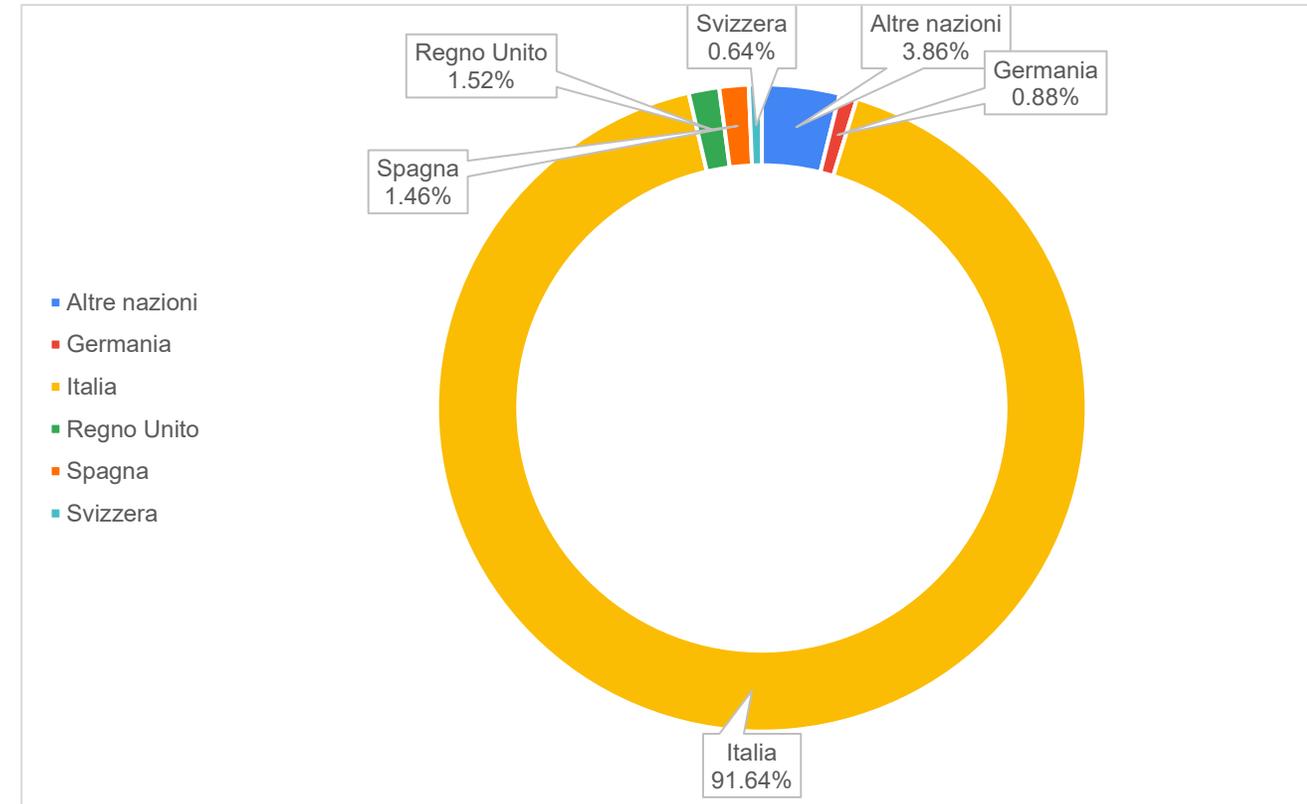
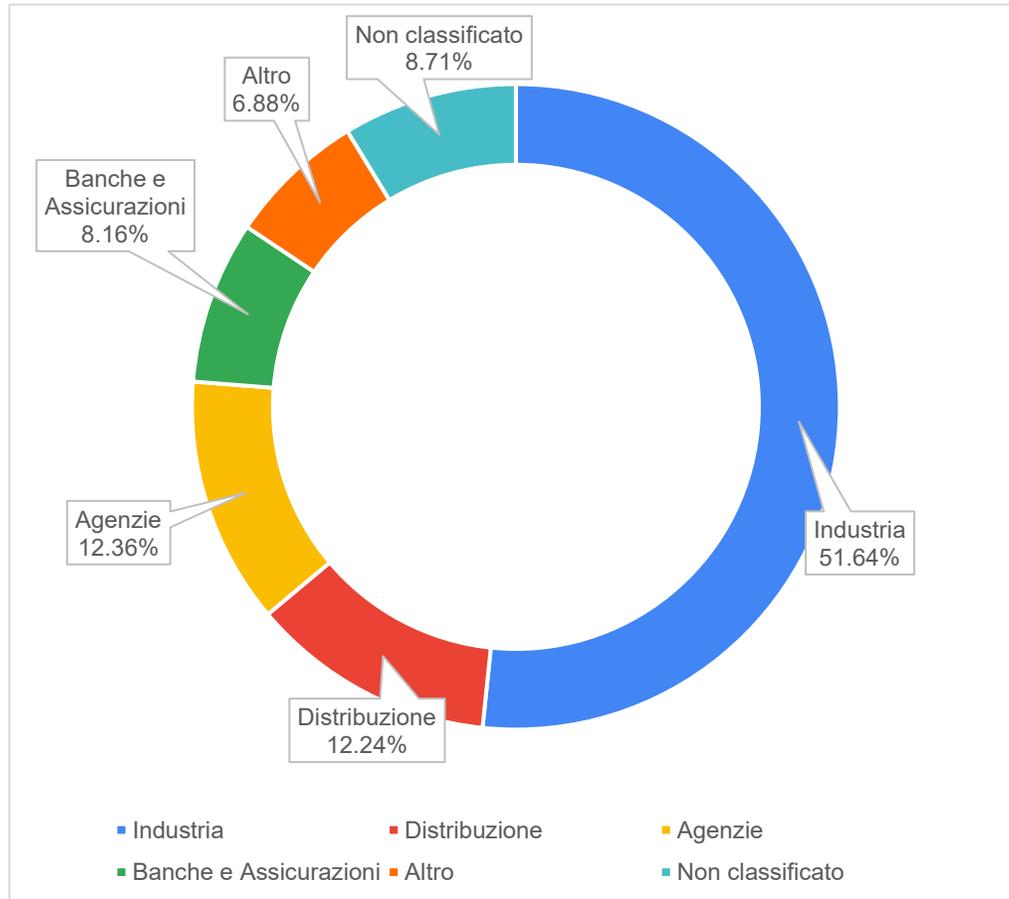
# Le Carriere

Professione dei laureati



- ✓ **ambito Commerciale:** *Key account manager, Area manager, Trade marketing manager, Channel manager, E-commerce manager, Export manager, Store manager, Sales manager*
- ✓ **ambito Marketing:** *Brand manager, Product manager, Marketing manager, Loyalty marketing manager, Merchandiser, Customer service manager*
- ✓ **ambito Acquisti:** *Buyer/Responsabile acquisti, Category manager, Supply chain manager, E-procurement manager*
- ✓ **ambito Analisi e Digital:** *Market analyst, CRM Manager, Research manager, Digital Marketing, E-commerce specialist*

# Dove vanno i laureati di TRADE? Settori e paesi





UNIVERSITÀ DI PARMA

# Trade e Consumer Marketing

***MODALITA' DI ACCESSO,  
INFORMAZIONI E SERVIZI***



# Requisiti e Test di Ammissione

**da Triennali in Economia e in Statistica (classi L-18 o 17 classi L-33 o L-41)**

- almeno 9 CFU nel SECS-P08 (Economia e Gestione delle Imprese o Marketing)

**da altre Triennali (tutte le altre classi)**

- almeno 27 CFU come segue:
  - almeno 9 CFU nel settore SECS-P/08;
  - almeno 9 CFU in uno o più dei seguenti settori: SECS-P/01, SECS-P/02, SECS-P/03, SECS-P/06, SECS-P/12 o ING-IND/35;
  - almeno 9 CFU in uno o più dei seguenti settori: SECS-S/01, SECS-S/03, SECS-S/04, SECS-S/05, SECS-S/06, M-PSI/01, M-PSI/03, M-PSI/05 e M-PSI/06, SPS/07, SPS/08, SECS-P/07.

*I crediti devono essere posseduti alla data in cui si iscrive alla selezione – non si possono recuperare successivamente*

# Le date delle selezioni

## Prima selezione

Inizio iscrizione alla selezione (posti disponibili 110)	27 giugno 2023 ore 12
Scadenza iscrizione alla selezione	4 luglio 2023 ore 12
Pubblicazione graduatorie	26 luglio 2023
Apertura immatricolazioni	21 agosto 2023 ore 12
Chiusura immatricolazioni	8 settembre 2023 ore 12

## Seconda selezione

Inizio iscrizione alla selezione (posti disponibili 39)	12 settembre 2023 ore 12
Scadenza iscrizione alla selezione	19 settembre 2023 ore 12
Pubblicazione graduatorie	13 ottobre 2023
Apertura immatricolazioni	16 ottobre 2023 ore 12
Chiusura immatricolazioni	9 gennaio 2024 ore 12

# La casella di posta elettronica

Controlla regolarmente la tua casella di posta elettronica ([nome.cognome@studenti.unipr.it](mailto:nome.cognome@studenti.unipr.it)) dove ti invieremo informazioni relative a:

- ❖ Iscrizioni
- ❖ Scadenze
- ❖ Tasse
- ❖ Informazioni sul tuo percorso universitario
- ❖ Eventi, congressi e seminari organizzati in ateneo, corsi di formazione, ecc.



[nome.cognome@studenti.unipr.it](mailto:nome.cognome@studenti.unipr.it)

# La student card

La Student Card è la Carta Multiservizi, nata dalla collaborazione con Crédit Agricole Italia, dedicata agli studenti dell'Università di Parma



La Student Card ti permette di:

-  essere identificato in **sede d'esame**
-  accedere ai **servizi** dell'Ateneo (biblioteche ed altro)
-  beneficiare di **agevolazioni e sconti** presso gli esercizi convenzionati
-  usufruire dei **vantaggi economici** riservati agli studenti universitari (es. trasporti e organizzazioni esterni (es. trasporto pubblico, musei, cinema))

Inoltre, se attivata come carta prepagata, puoi:

-  avere **rimborsi e pagamenti dall'Ateneo**
-  pagare il servizio **mensa**, anche in modalità **contactless**  
Acquistare i **biglietti TEP**, scaricando l'apposita App Tep SmartTicket
-  effettuare le principali **operazioni bancarie**, tra cui: pagare le **rette universitarie, l'affitto e le utenze**, effettuare ricariche telefoniche ed acquisti, anche **online**

Puoi attivare la Student Card online, anche tramite «selfie», su [www.cartaconto.credit-agricole.it](http://www.cartaconto.credit-agricole.it) o presso tutte le filiali Crédit Agricole Italia

NEW

# Servizi per lo studio e non solo

Scarica la tua «shopper» virtuale sul sito

<https://ilmondochetiaspetta.unipr.it/welcome-days-2021/>

Troverai :

- La breve guida dell'Ateneo 2021 con tutti i nostri servizi;
- la mappa delle sedi universitarie in città;
- la cartolina del Welcome Point Matricole;
- l'informativa ISEE (informazioni per la compilazione e scadenza).

Dépliant su:

- Opportunità di studio all'estero.
- Centro Accoglienza e Inclusione (servizi per: studenti con difficoltà, counseling psicologico, sportello alloggi).
- Tirocini formativi.



# La biblioteca del Dipartimento



0521902480

[biblec@unipr.it](mailto:biblec@unipr.it)

**Orari di apertura**

Lunedì - Venerdì: 9-24

<https://www.facebook.com/biblecUnipr>

<https://www.biblioteche.unipr.it/it/biblioteche/biblioteca-di-economia>

# Il portale Elly

- ✓ È la **Piattaforma** dell'Università degli studi di Parma **a supporto della didattica**;
- ✓ Le **credenziali** per effettuare il **log-in** sono quelle fornite dall'Ateneo (le **medesime** utilizzate per accedere alla **posta elettronica**);
- ✓ All'interno di Elly è possibile trovare i **materiali didattici** che i docenti predispongono ad integrazione delle loro lezioni;
- ✓ Nel forum «Annunci» (presente in ogni insegnamento) ogni studente può ricevere le **comunicazioni del docente** in tempo reale.
- ✓ Attraverso il portale Elly
  - ✓ **potranno essere erogati test ed esami** come prove di accertamento per i vari Insegnamenti;
  - ✓ potranno essere **gestite le iscrizioni da parte del docente a eventuali prove parziali**;
  - ✓ All'interno di Elly si possono trovare diverse **Guide e informazioni** utili alla migliore gestione della propria «vita» di studente universitario (Es: informazioni per migrazione delle caselle di posta elettronica, e così via).

# Le fonti informative per gli esami

- ✓ Le date di esame sono consultabili al seguente link
  - ✓ <http://sea.unipr.it/it/didattica/esami>
- ✓ Le iscrizioni agli esami si effettuano, fino a 5 gg prima la data dell'esame, on line al seguente link <https://www.unipr.it/esami-di-profitto>
- ✓ I risultati degli esami sono verbalizzati e pubblicati on line, vengono comunicati anche tramite posta elettronica e sono consultabili sempre on line <https://unipr.esse3.cineca.it/Home.do>
- ✓ Ogni studente ha accesso con le proprie credenziali ad una pagina web dove vengono raccolte tutte le informazioni relative alla propria carriera e al piano di studio personale <https://unipr.esse3.cineca.it/Home.do>

# Esse3

- Iscrizione agli esami

<https://www.unipr.it/esami-di-profitto>

- Modifiche ai Piani di Studio

<https://www.unipr.it/didattica/info-amministrative/piani-degli-studi>

- Verbalizzazione esami

<https://unipr.esse3.cineca.it/Home.do>

- Questionari di valutazione della didattica

<https://www.unipr.it/didattica/i-corsi-di-studio/compilazione-del-questionario-di-valutazione-della-didattica-line>

- Iscrizione e Gestione dei Tirocini

# Dove trovare le informazioni

## SITO DEL CORSO DI LAUREA IN TRADE E CONSUMER MARKETING

<https://cdlm-tcm.unipr.it>

The screenshot shows the website header for the 'LAUREA MAGISTRALE IN Trade e consumer marketing' at the University of Parma. The header includes the university logo, the course title, and navigation links: 'IL CORSO', 'ISCRIVERSI', 'STUDIARE', 'LAUREARSI', and 'SERVIZI'. A search bar and language selector (ITA) are also present. Below the header, the department 'DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E AZIENDALI' is listed. The main content area features a grid of icons and text: 'Doppio titolo con Grenoble Ecole de Management - Francia; Bochum University of Applied Sciences - Germania; Università FECAP - Brasile; Vilnius University - Lituania'. It also states 'La prima Laurea Magistrale in Marketing istituita in Italia.' and describes the course's focus on consumer and trade marketing. A grid of six icons provides key details: '2 anni' (Laurea Magistrale), 'ACCESSO PER TITOLI', 'CORSO IN ITALIANO', 'CLASSE LM-77', '120 CREDITI', and '5059 CODICE CORSO'. A photograph of a building with flags is shown on the right, with a 'NON MOSTRARE PIÙ' button.

UNIVERSITÀ DI PARMA

LAUREA MAGISTRALE IN  
**Trade e consumer marketing**

TUTTI I CORSI 🔍 ITA ▾

IL CORSO ISCRIVERSI STUDIARE LAUREARSI SERVIZI

DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E AZIENDALI

**Doppio titolo con Grenoble Ecole de Management – Francia;  
Bochum University of Applied Sciences – Germania;  
Università FECAP – Brasile; Vilnius University - Lituania**

La prima Laurea Magistrale in Marketing istituita in Italia.

L'attività di marketing ha assunto sempre di più una duplice configurazione: quella di Consumer Marketing e quella di Trade Marketing. La prima si riferisce alle strategie di marketing orientate alla domanda finale (consumatore), mentre la seconda si riferisce alle strategie di marketing orientate alla domanda intermedia (distribuzione commerciale).

In quest'ottica è nato, nel 2005 il corso di Laurea Magistrale in "Trade e Consumer Marketing" (TRADE), per formare competenze specifiche per la gestione delle politiche di

2  
anni  
LAUREA MAGISTRALE

ACCESSO PER TITOLI

CORSO IN ITALIANO

CLASSE LM-77

120 CREDITI

5059  
CODICE CORSO

NON MOSTRARE PIÙ

# Hai altre domande sul Corso di Laurea e sulle sue attività?

**Contattaci attraverso i nostri canali!**

**Risponderemo alle tue domande**



@tradecommunityparma



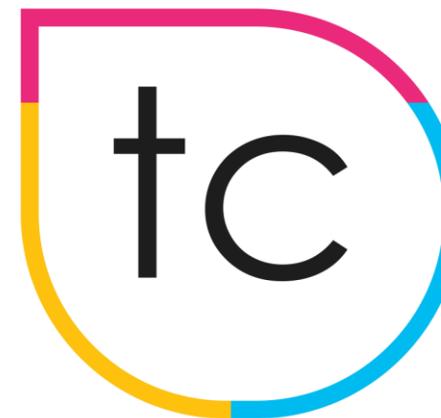
Trade e Consumer Marketing



Trade Community Parma



[www.tradecommunity.it](http://www.tradecommunity.it)



**trade.community**  
engage.create.grow



# A chi rivolgersi



**Alessia Porroni**  
Rappresentante II anno



**Gloria Prando**  
Rappresentante II anno

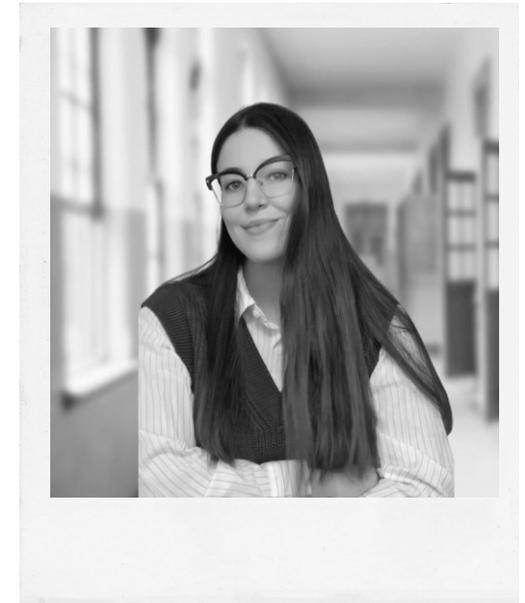
# A chi rivolgersi



**Prof.ssa Cristina Ziliani**  
Presidente  
[cristina.ziliani@unipr.it](mailto:cristina.ziliani@unipr.it)



**Prof.ssa Silvia Bellini**  
Responsabile Qualità  
[silvia.bellini@unipr.it](mailto:silvia.bellini@unipr.it)



**Dott.ssa Chiara Bacchilega**  
Tutor  
[chiara.bacchilega@unipr.it](mailto:chiara.bacchilega@unipr.it)

# A chi rivolgersi



**Prof.ssa Marco Ieva**  
Commissione Placement  
[marco.ieva@unipr.it](mailto:marco.ieva@unipr.it)



**Prof. Simone Aiolfi**  
Gruppo Rapporti con le Imprese  
[simone.aiolfi@unipr.it](mailto:simone.aiolfi@unipr.it)



UNIVERSITÀ DI PARMA

# Trade e Consumer Marketing

*Grazie per l'attenzione e...  
Buon Inizio!*

